

令和5年度 原町商工会議所
管内小規模事業者景気動向
調査結果報告書

(第2四半期：7～9月)

令和6年1月
原町商工会議所

1. 調査要領

調査目的 | 管内の小規模事業者の景気動向を調査し、その結果を指導員等により分析することで小規模事業者の実態を把握するとともに、事業計画策定等における経営支援の際の基礎資料として活用することを目的とする。

調査期間 | 令和5年11月13日～令和5年11月30日

調査対象 | 小規模事業者会員事業所（卸・小売業 25 社、建設業 25 社、製造業 25 社、飲食・サービス業 25 社 計 100 社）

調査方法 | 書面および WEB

回答数 | 51 社（回答率：51.0%）

その他 | 企業名および業種不明の 2 社と卸売業の回答ゼロのため、報告書から除外。

「前期」とは、令和5年4～6月を指す。

「今期」とは、令和5年7～9月を指す。

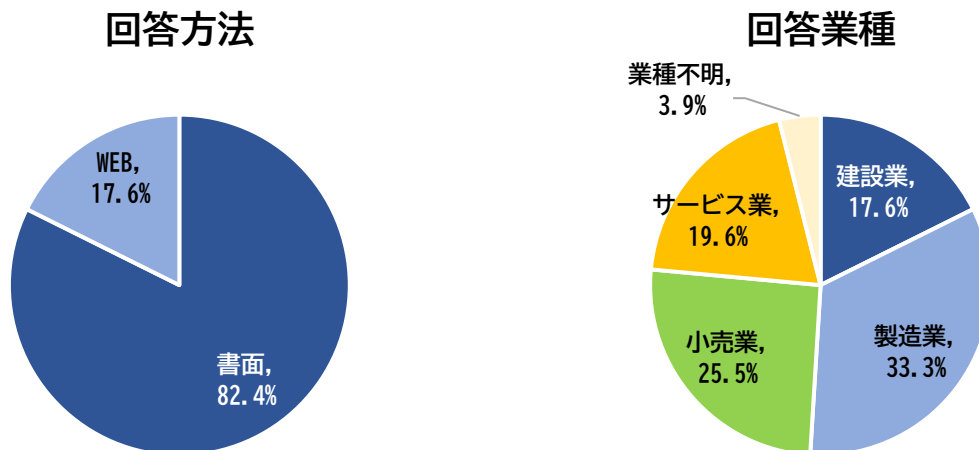
「来期」とは、令和5年10～12月を指す。

2. 調査結果

(1) 調査結果の概要（要約）

調査項目	調査結果の主なポイント
業況	全産業で見ると『悪化』26.0%（前期比較+8.8ポイント）、『やや悪化』26.0%（前期比較▲5.0ポイント）、『不変』34.0%（前期比較+3.0ポイント）、『やや好転』12.0%（前期比較▲5.2ポイント）、『好転』2.0%（前期比較+0.3ポイント）
売上	全産業で見ると、回答者の51.0%が前期より『減少』（やや悪化を含む）したと回答。建設業の『減少』が前期比較で+44.4ポイント、小売業の『やや減少』が前期比較で+28.0ポイントであった。
採算	全産業で見ると前期より『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答が5割を超えた。業種別に見ると、建設業の『悪化』が前期比較で+55.6ポイントと非常に高い上昇が見られた。
仕入単価	全産業で見ると前期より『上昇』（やや上昇を含む）とする回答が67.4%、前期も6割近くが上昇の回答であったことから、値上げの波は未だ継続中である。
販売単価	全産業で見ると『不変』が約6割と最も高い割合を示した。一方、4割近くの企業では値上げを実施。
資金繰り	全産業で見ると前期より『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答が約4割。回答の多くを占める『不変』の割合が減少しており、資金繰りが悪化してきている。
人手	全産業で見ると『不足』（やや不足を含む）と『適正』が49.0%と同じ割合となり二極化している。

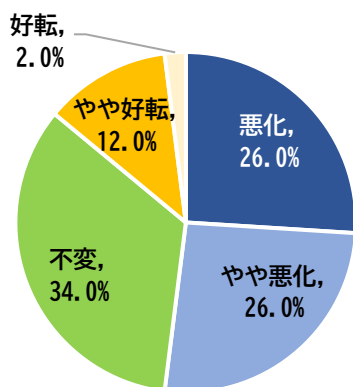
(2) 回答種別



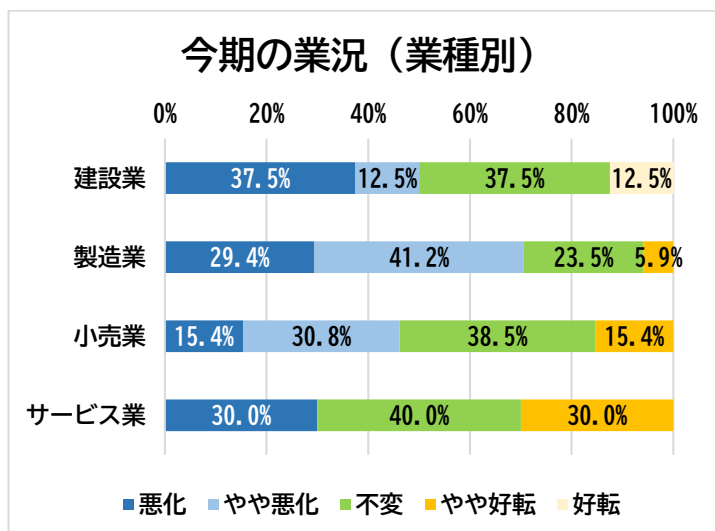
(3) 回答結果

<今期（令和5年7～9月）の業況>

今期の業況（全体）



今期の業況（業種別）

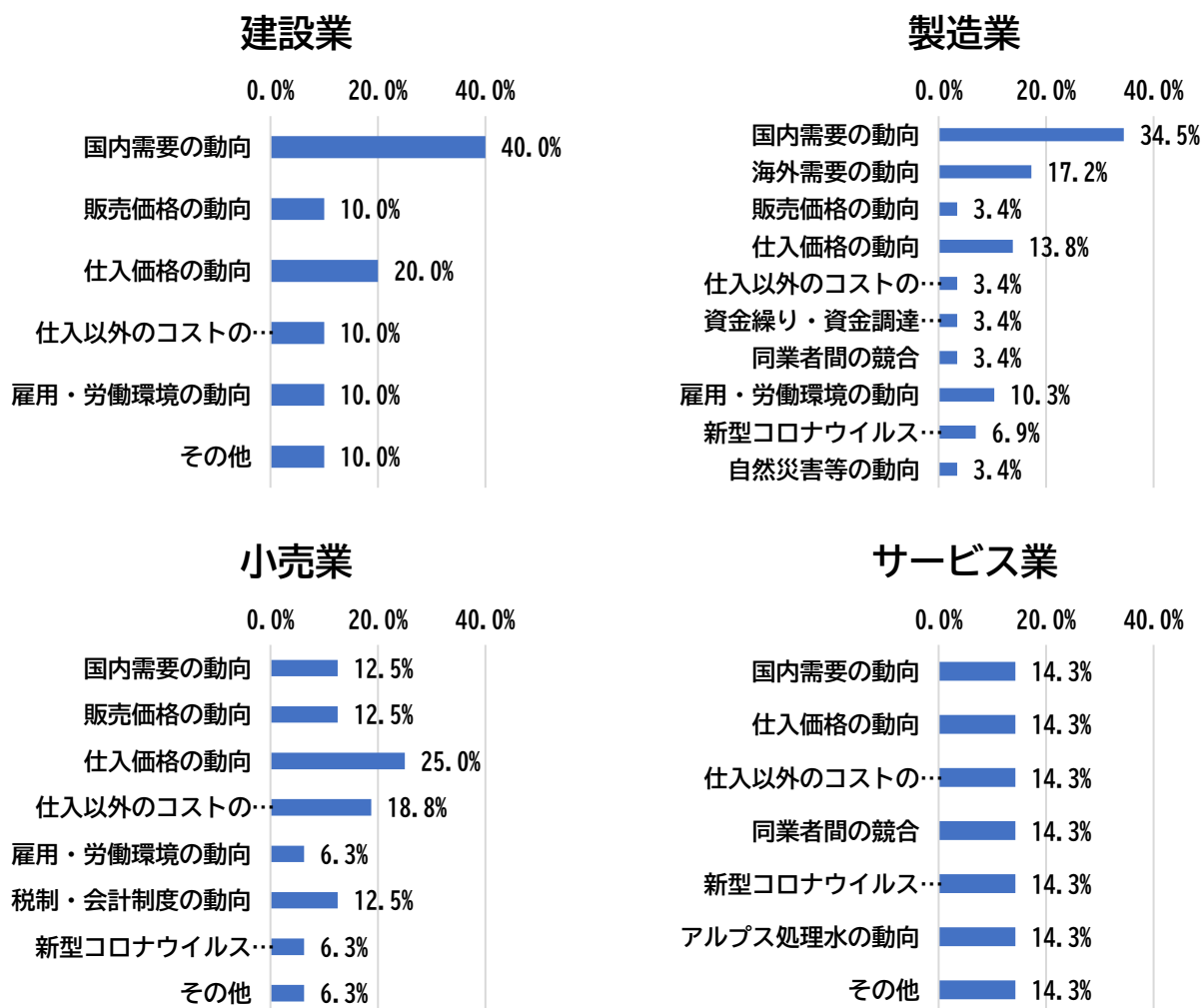


全産業で『悪化』したとする回答が26.0%（前期比較+8.8ポイント）、『不変』が34.0%（前期比較+3ポイント）となり、『やや悪化』が26.0%（前期比較▲5ポイント）、『やや好転』が12.0%（前期比較▲5.2ポイント）の結果となった。『悪化』の上昇が高く、景況感は一層悪くなっている。

業種別に見ると『悪化』とした回答は、前期比較で建設業+26.4ポイント、製造業で+11.2ポイント、サービス業で+23.3ポイント上昇。『悪化』と『やや悪化』の合計で見ると、建設業で+5.6ポイント、製造業で+25.1ポイント、小売業で+0.7ポイントの上昇であり、大方の業種で景況感是非常に悪いと言える。特に建設業、製造業ではその傾向が顕著であり、極めて厳しい状況と言える。一方、小売業では『不変』38.5%（前期比較+38.5ポイント）、サービス業では、『やや好転』が30.0%（前期比較+10ポイント）とやや弱いながらも回復傾向が伺える。前期調査で来期（令和5年7～9月）の業況予測として、『悪化』すると予測した回答が全体で17.2%であったのに対し、実績値としては26.0%と+8.8ポイントのギャップとなり、予想に反して悪化が広がっている。

各業種の『悪化』、『やや悪化』とした理由（要因）については、次ページで詳しく見ることとする。

< 今期の業況が悪化・やや悪化した理由（複数選択回答） >

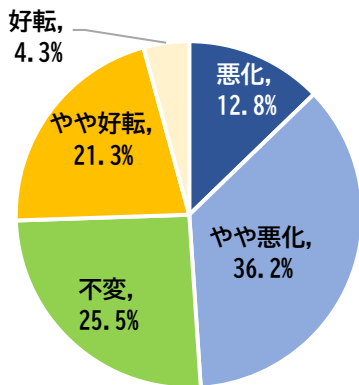


前項の設問で業況が『悪化』、『やや悪化』とした理由（要因）は、建設業で『国内需要の動向』が4割を占め、また、『仕入価格の動向』が2割であった。製造業も同様に『国内需要の動向』が影響を及ぼしているとする回答が3割強あった。小売業では、仕入価格の動向によるものが2割強であった。サービス業では、グラフで示すように様々な要因によるところが均等となった。

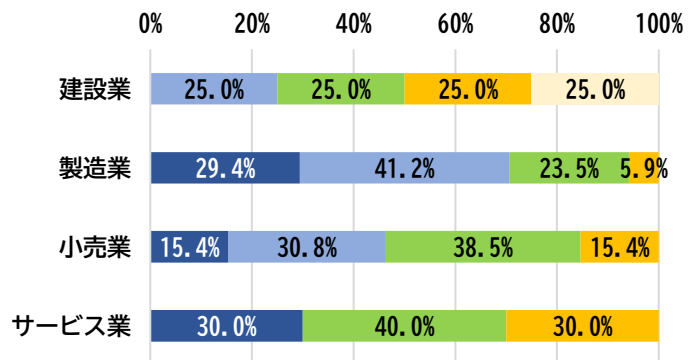
建設業の回答結果は、5ページ以降の今期売上、今期採算、今期仕入単価、販売単価の結果からも明白であり、個人住宅、公共工事、災害等復興関連工事等の内需の低迷と各種コスト高が影響している。製造業では、『内需外需』が大きく影響するほかに、『仕入価格の動向』も影響している。前期および今期調査の販売価格結果からも、価格の据置が見られ、各種コスト上昇分を適正に吸収できないことが影響していると思われる。小売業では、前期、今期ともに仕入コスト等が上昇する中で、一定程度の価格転嫁が進められており、前期比較で売上が減少するものの、採算においては『悪化』（やや悪化を含む）が▲10ポイント近くとなり、改善した結果となった。

<来期（令和5年10～12月）の業況予測>

来期の業況予測（全体）



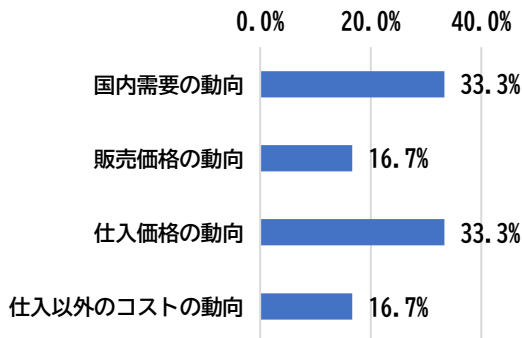
来期の業況予測（業種別）



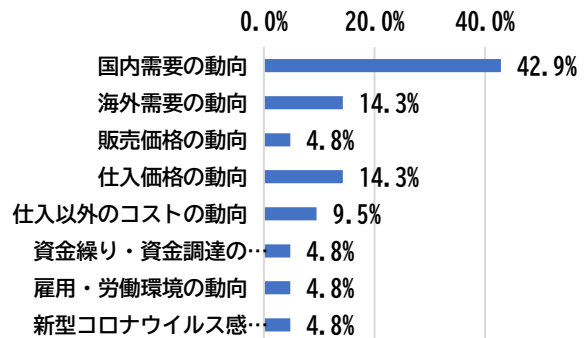
■悪化 ■やや悪化 ■不変 ■やや好転 ■好転

<来期の業況が悪化・やや悪化するとした理由（複数選択回答）>

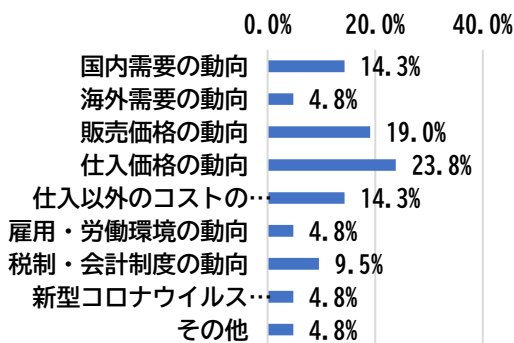
建設業



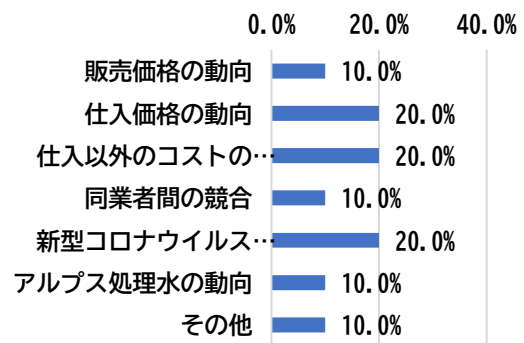
製造業



小売業



サービス業

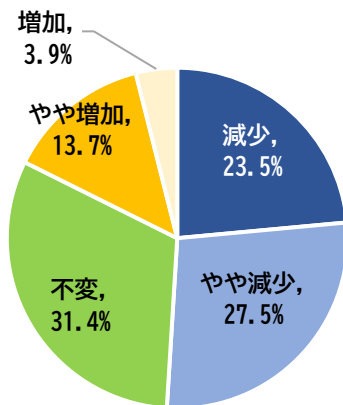


来期業況予測としては、全産業で『悪化』（やや悪化を含む）とする回答が49.0%と回答者の約5割で悪化する見通しとなった。一方、『やや好転』するとした回答も21.3%あり業種によってはプラスに転じる要因が控えていることが伺える。

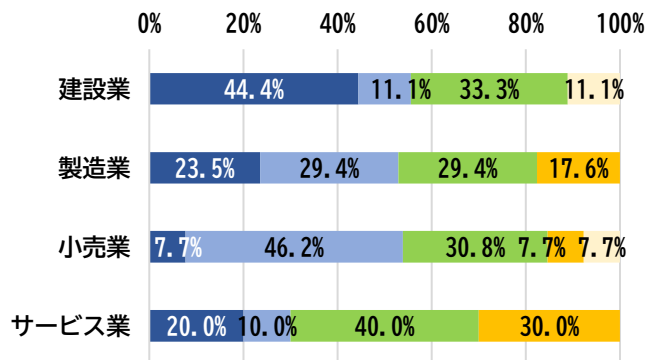
業種別に見ると、製造業が来期も厳しい状況が続くと観測されている。今期業況が『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答と来期見通しの回答の割合がそれぞれ70.6%であり改善の兆しが見えていない。国内需要の高まりが改善のポイントになると思われる。小売業、サービス業も今期業況が『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答と来期業況予測の回答割合がそれぞれ同じ割合を示した。小売業、サービス業ともに業況が悪化すると見通す理由（要因）に、『仕入価格』、『仕入以外のコストの動向』が影響を及ぼすとしている。サービス業では、その他として、『新型コロナウイルス感染症の影響』も残る結果となった。

<前期（令和5年4～6月）と比べた今期の売上>

今期の売上（全体）



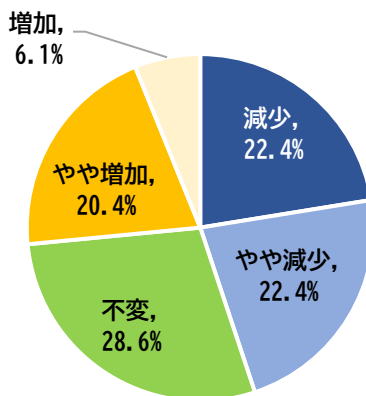
今期の売上（業種別）



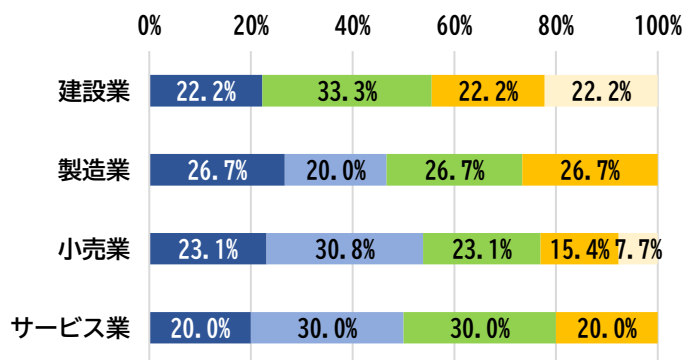
■減少 ■やや減少 ■不変 ■やや増加 ■増加

<来期の売上予測>

来期の売上予測（全体）



来期の売上予測（業種別）



■減少 ■やや減少 ■不変 ■やや増加 ■増加

全産業で前期（令和5年4～6月）より売上が『減少』（やや減少を含む）したとする回答が51.0%（前期比較+2.7ポイント）となった。『減少』のみで見ると、前期比較+2.8ポイントであった。前期調査で来期（令和5年7～9月）の売上予測として、『やや減少』が25.9%であり、今期の実績27.5%と+1.6ポイントとなり、予測した売上減少幅の範疇であったことが伺える。

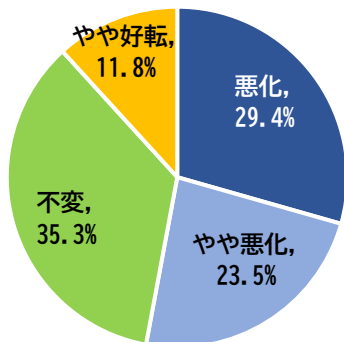
業種別に見ると、建設業の『減少』が44.4%（前期比較+44.4ポイント）と非常に高い回答結果となった。小売業でも『やや減少』が46.2%（前期比較+28ポイント）の回答結果であった。なお、小売業では前期調査の来期（令和5年7～9月）売上予測で『やや減少』とする割合が9.1%であったのに対し、実績値は46.2%（37.1ポイント）と大きく上振れた。

来期予測では、全業種で『減少』（やや減少を含む）の予測が44.8%であり、売上の減少が継続する見通しである。一方、来期は売上がやや増加すると見通す業種も2割程度あることも分かった。

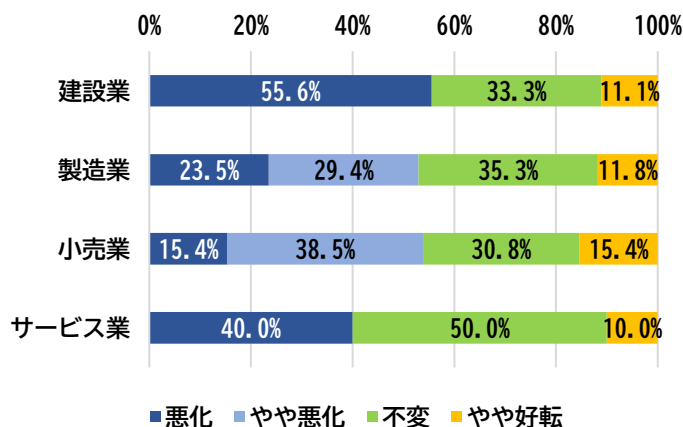
業種別に見ると、建設業では『増加』（やや増加を含む）の見通しが44.4%あり今期3カ月は苦しい状況であったものの、次期は回復の見通しであることが分かる。製造業でも『増加』するとした回答が26.7%あり、次期3カ月は売上の回復が見込める企業も出てきている。小売業、サービス業では『減少』（やや減少を含む）の見込みが5割を超えており厳しい状況が依然として続いていることが伺える。

<前期（令和5年4～6月）と比べた今期の採算>

今期の採算（全体）

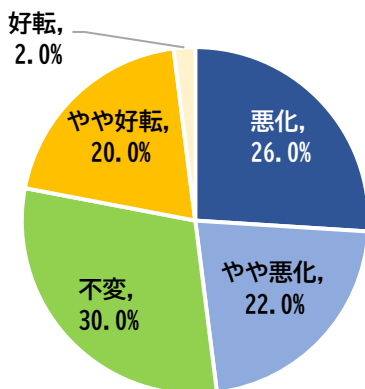


今期の採算（業種別）

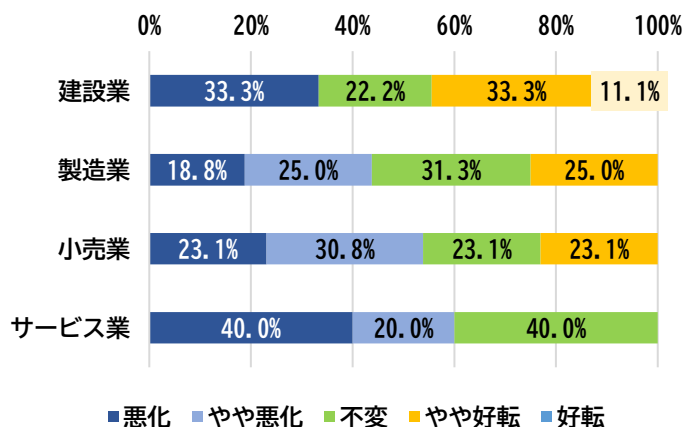


<来期の採算予測>

来期の採算予測（全体）



来期の採算予測（業種別）



全産業で前期（令和5年4～6月）より採算が『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答が5割強となった。前期より▲5.7ポイントではあるが、『悪化』が+15.6ポイントであり、より一層採算が悪化していると言える。前期調査で来期（令和5年7～9月）の採算予測として、『悪化』が19.0%であったのに対し、今期の実績29.4%（+10.0ポイント）と、予測した以上に採算が悪化していることが伺える。

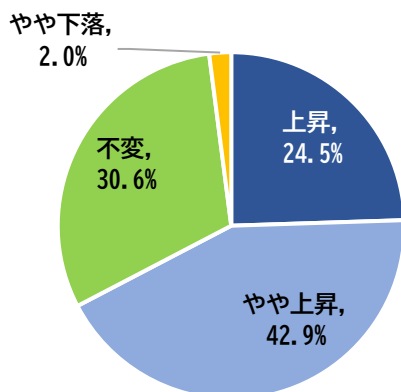
業種別に見ると、建設業の『悪化』が55.6%（前期比較+55.6ポイント）と非常に高い上昇が見られた。サービス業でも40.0%（前期比較+33.3ポイント）の調査結果であった。前期調査で来期（令和5年7～9月）の採算予測と最もギャップがあったのが、サービス業で『悪化』が+26.7ポイントと大きく上振れた。

来期予測では、全業種で『悪化』（やや悪化を含む）の予測が5割弱であり、採算が改善する見通しは広がっていないことが伺える。建設業では、大きく改善する見通しであり、製造業も若干の改善見通しが広がっている。

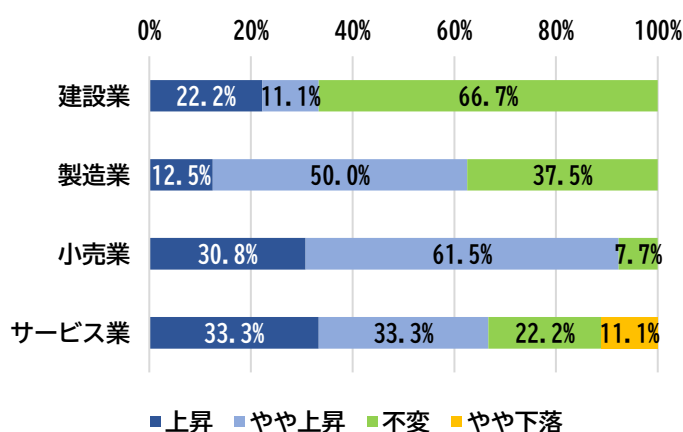
一方、小売業では『悪化』の予測が広がりを見せており、サービス業では依然として採算の悪化が継続している。

<前期（令和5年4～6月）と比べた今期の仕入単価>

今期の仕入単価（全体）

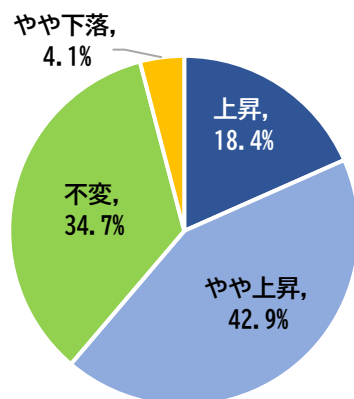


今期の仕入単価（業種別）

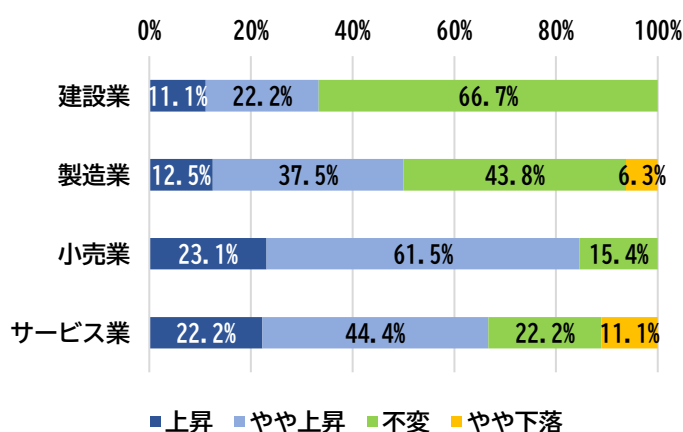


<来期の仕入単価予測>

来期の仕入単価予測（全体）



来期の仕入単価予測（業種別）

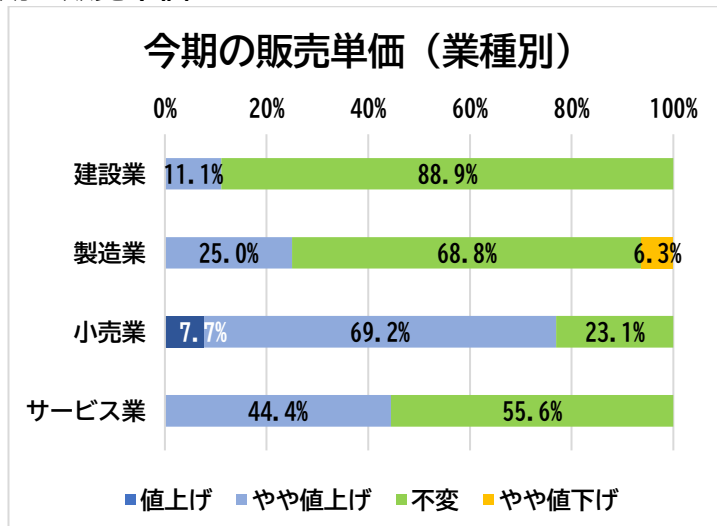
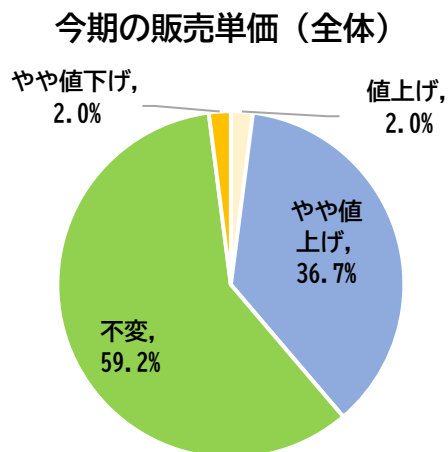


全産業で前期（令和5年4～6月）より仕入値が『上昇』（やや上昇を含む）したとする回答が67.4%（前期比較▲10.1ポイント）となり、2期連続で仕入値が上昇したとする回答が高い状況が続いている。前期調査で来期（令和5年7～9月）の仕入値予測としては、『上昇』（やや上昇を含む）が70.7%で今期の実績67.4%と3.3ポイントと僅かなギャップであり、向こう3ヵ月先の仕入値の上昇は予見できていたものと思われる。そして、『不変』と予測した回答は、22.4%であり実績値30.6%と+8.2ポイントのギャップがあり、値上げ予測に反して、仕入値は据え置かれたと思われる。

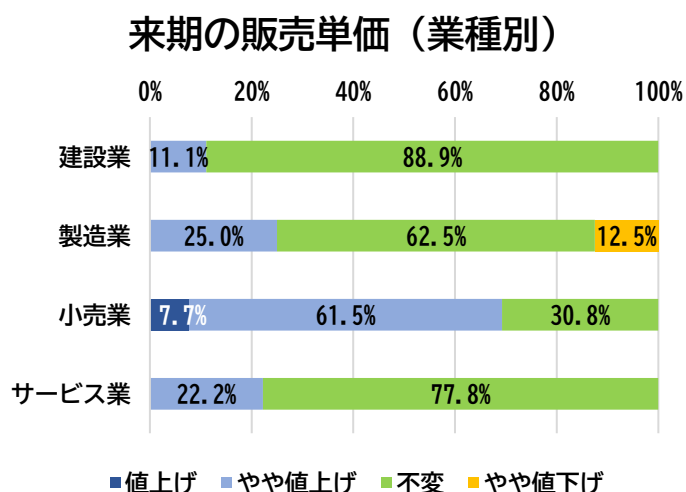
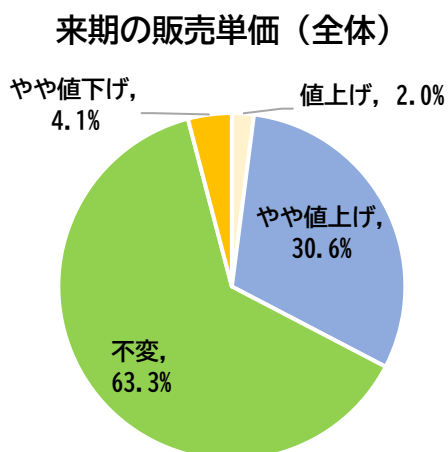
業種別に見ると、小売業が前期回答で来期に『上昇』（やや上昇を含む）の動きがあると予測した割合が81.9%であったのに対し、今期実績では92.3%、+10.4ポイントのギャップが生じており、予見できない仕入値上昇が生じたと思われる。その他の業種では、全てマイナスギャップであった。

来期予測では、全業種で『上昇』（やや上昇を含む）とする回答が6割強となり値上げの波は収まりを見せていない。業種別では、小売業が約84.6%、サービス業で66.6%と高い値を示し、値上げに関する観測が高い傾向にある。

<前期（令和5年4～6月）と比べた今期の販売単価>



<来期の販売単価>



全産業で前期（令和5年4～6月）より販売単価を『値上げ』（やや値上げを含む）したとする回答が38.7%（前期比較+2.2ポイント）と4割近くの企業で値上げを行った。最も回答割合が高い『不変』では、59.2%（前期比較+16.1ポイント）となった。仕入れ値の上昇にあわせて価格転嫁する一方、仕入価格上昇スピードとのズレ（遅れ）が生じている。

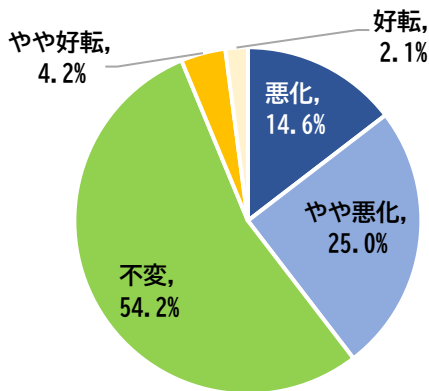
業種別に見ると、小売業とサービス業で今期に値上げを行ったとする回答が多く、小売業では2期連続で値上げした企業が6割を超えた。前期調査で来期（令和5年7～9月）の販売単価動向として、『不変』が44.8%、今期の実績59.2%と+14.4ポイントのギャップであり値上げを検討したものの実行に至らなかった企業もあったことが伺える。

業種別に見ると、製造業では前期回答で来期に『やや値上げ』するとした回答が36.4%であったのに対し実績では25.0%、▲11.4ポイントであった。反対に販売単価を据え置くとした回答が36.4%であったのに対し、実績では68.8%、+32.4ポイントと値上げには至らない企業が多かった。小売業では『値上げ』するとした回答が18.2%であったのに対し実績では7.7%、▲10.5ポイントであり消極的な値上げであった。

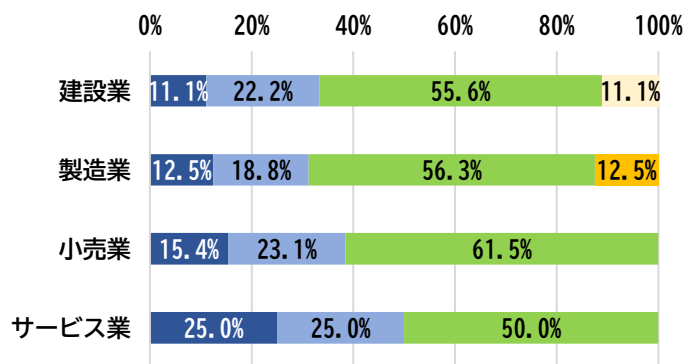
来期の値上げ動向としては、6割強の企業で価格の据置が取られ、『値上げ』（やや値上げを含む）を行うとする企業は3割であった。業種としては、小売業の約7割の企業で値上げに踏み切るとしている。

<今期の資金繰り>

今期の資金繰り（全体）



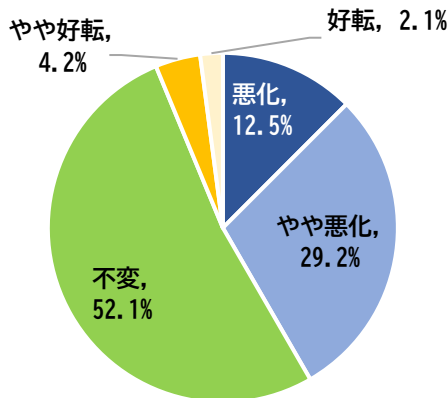
今期の資金繰り（業種別）



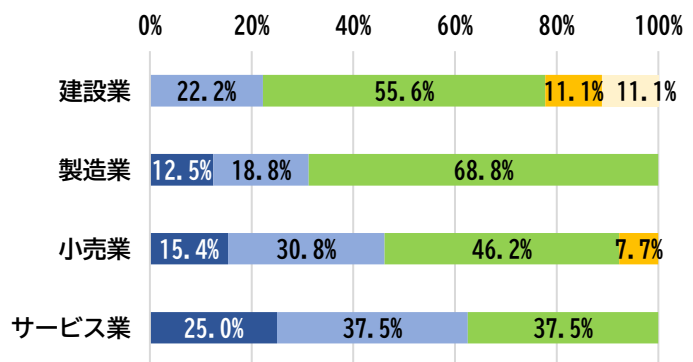
■悪化 ■やや悪化 ■不変 ■やや好転 ■好転

<来期の資金繰り予測>

来期の資金繰り予測（全体）



来期の資金繰り予測（業種別）



■悪化 ■やや悪化 ■不変 ■やや好転 ■好転

全産業で前期（令和5年4～6月）より資金繰りが『悪化』（やや悪化を含む）したとする回答が39.6%（前期比較+5.1ポイント）と4割の企業で資金繰りが悪化した。前項までの設問回答からも売上の減少、各種コスト高、収益の悪化により資金繰りに影響が出てきている。『不変』とする回答も5割を超えるが前期比較で▲4.4ポイントとなり企業努力による対応にも陰りが見えてきている。

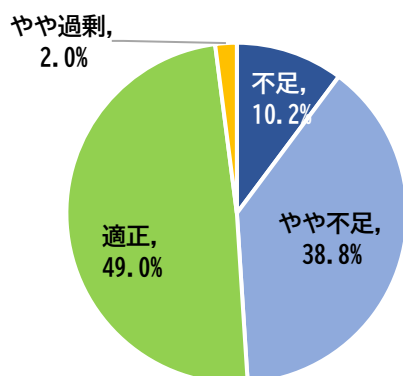
業種別に見ると、建設業で『悪化』（やや悪化を含む）とする回答が前期比較で増加しており+33.3ポイントとなった。また、小売業では『やや悪化』が前期比較+4.9ポイント、サービス業で『悪化』が+11.7ポイントとなった。

前期調査で次期の資金繰り予測については、『悪化』（やや悪化を含む）が41.4%に対し、実績は39.6%、▲1.8ポイント、『不変』が51.7%に対し52.1%、+2.5ポイントとなり、予測に近い実績となった。

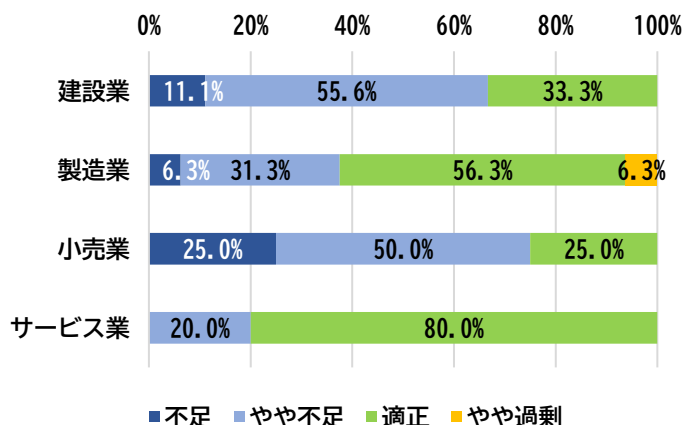
来期の資金繰り動向としては、全産業で『悪化』（やや悪化含む）が41.7%と4割台に突入する見込みである。業種別に見ると、小売業で46.2%、サービス業で62.5%となり今期実績より厳しい状況が続く予想である。

<今期の人手>

今期の人手（全体）

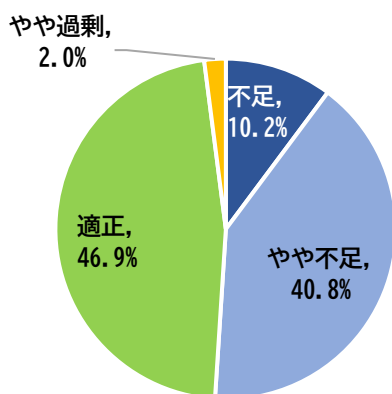


今期の人手（業種別）

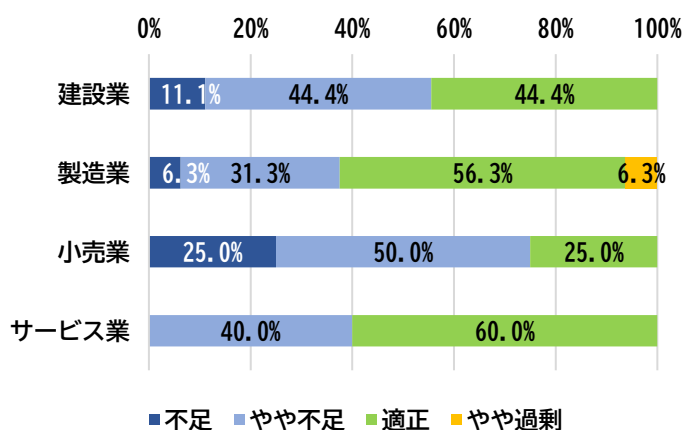


<来期の人手予測>

来期の人手（全体）



来期の人手（業種別）



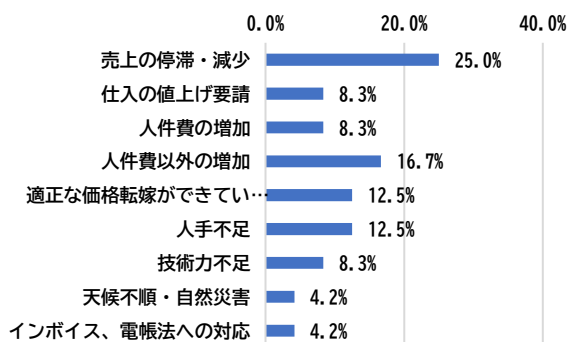
全産業で『不足』（やや不足を含む）と『適正』がそれぞれ49.0%となり二極化している事が分かる。前期比較では、『不足』（やや不足を含む）が▲6.1ポイント、適正が+11.1ポイントであった。

業種別に見ると、小売業で『不足』が25.0%（前期比較+15.9ポイント）、建設業で『やや不足』が55.6%（前期比較+11.2ポイント）、サービス業で『やや不足』が20.0%（前期比較+6.7ポイント）であった。製造業では、『不足』が6.3%（前期比較▲2.8ポイント）、『やや不足』が31.3%（前期比較▲14.2ポイント）、『適正』が56.3%（前期比較+19.9ポイント）となった。サービス業も『適正』とする回答が60.0%（前期比較+26.7ポイント）と全産業の人員適正を押し上げた。前期調査結果からも、建設業、小売業で従業員不足は深刻である。

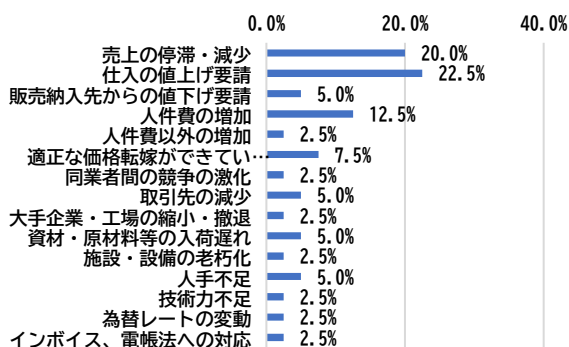
来期予測では、全業種で『不足』（やや不足を含む）が51.0%、『適正』が46.9%と不足がややリードする見込みである。これは、サービス業の『やや不足』予想が今期より+20.0ポイントとなったこと、また、建設業の『やや不足』が今期比較で▲11.2ポイントとなった影響によるものである。その他の産業では、今期の人手調査結果とポイント数の変化は見られなかった。

<現在の経営上の問題点（複数選択回答）>

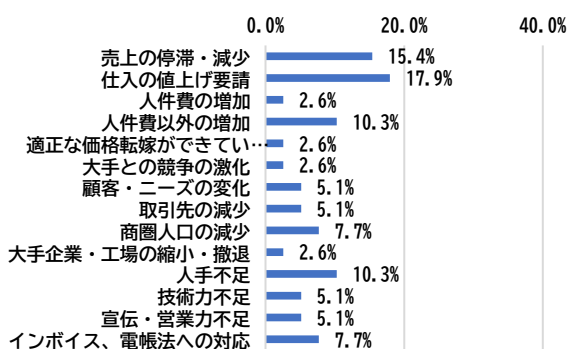
建設業



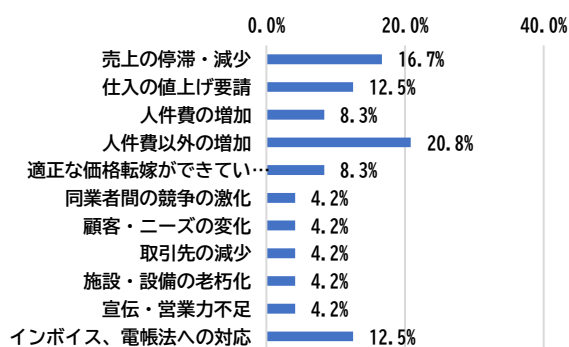
製造業



小売業



サービス業



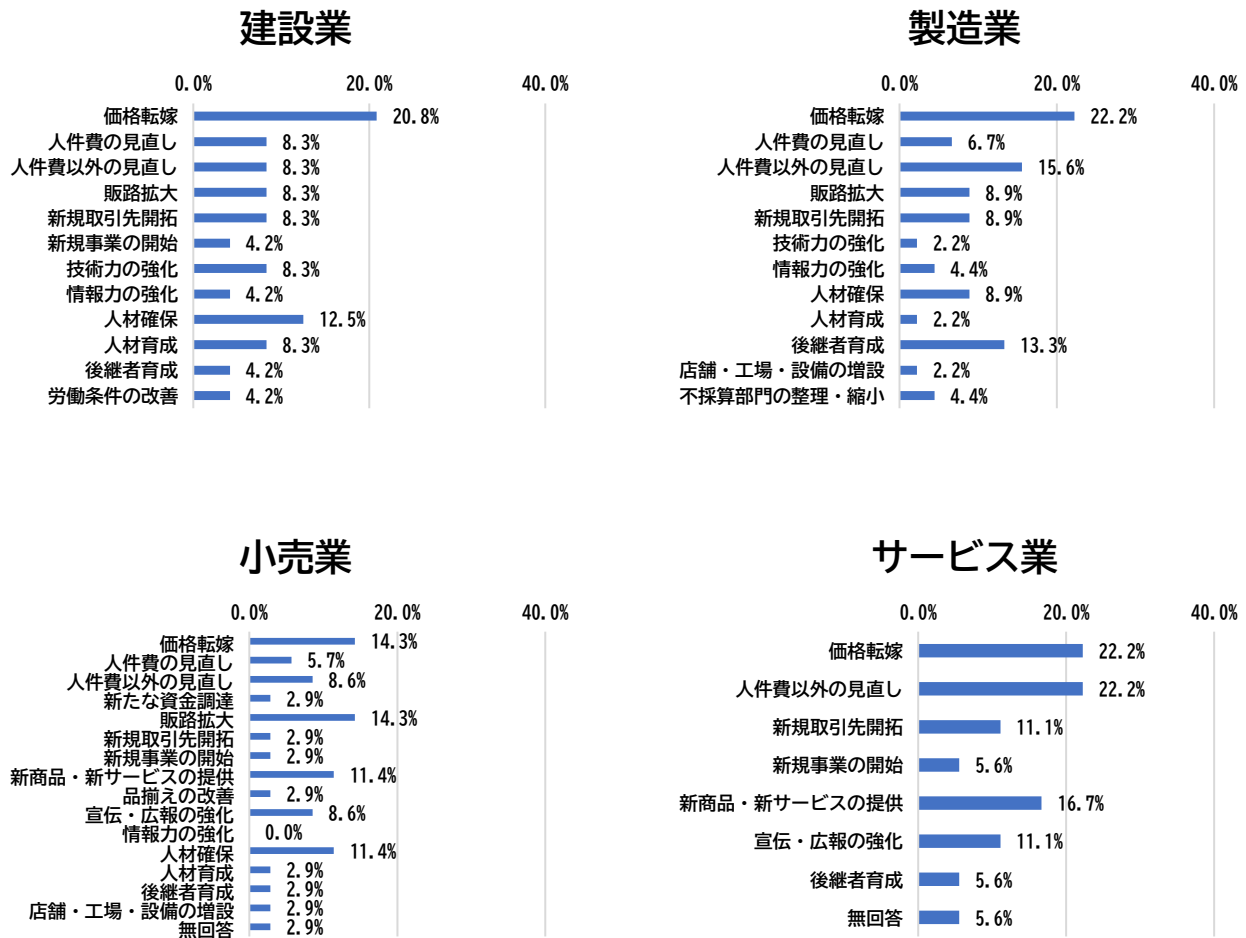
建設業では、『売上の停滞・減少』を問題とする回答が25.0%であった。これは前期調査結果と同様に最も高い値を示した。また、『人件費以外の経費の増加』も16.7%、『適正な価格転嫁ができていない』、『人手不足』を問題とする回答が12.5%であった。前期調査では、人手不足を問題とする回答が2番目に多かったが、今期調査では『人件費以外の経費の増加』が人手不足問題を逆転した。

製造業では、『仕入（商品・製品）の値上げ要請』が大きな問題であるとする回答が22.5%、『売上の停滞・減少』が20.0%、『人件費の増加』を問題とする回答が12.5%であった。前期調査結果では、売上の停滞・減少、価格転嫁ができていないとする回答順であったが、『取引先からの値上げ要請』が問題と捉える回答が増加してきている。

小売業も製造業の問題と同様に『仕入（商品・製品）の値上げ要請』17.9%、『売上の停滞・減少』15.4%の順に続き、『人件費以外の経費の増加』、『人手不足』が10.3%と続く。前期調査も同様の結果となり、2番目に高い割合を示した『顧客ニーズの変化』は今期は大きく回答割合が減少した。

サービス業では、『人件費以外の経費の増加』20.8%、『売上の停滞・減少』16.7%、『仕入（商品・製品）の値上げ要請』、『インボイス、電子帳簿保存への対応』が12.5%であった。前期調査結果と大きく違う点として、『インボイス、電子帳簿保存』に関する回答が上位に上がり、制度対応への問題が浮上してきた。

<今後の経営上の取組みで重要な事（複数選択回答）>



建設業では、『原材料などの物価高騰分を価格転嫁すること』が重要であるとする回答が20.8%、次いで『人材確保の取組み』が12.5%であった。これは、前期調査結果と同様の結果となった。

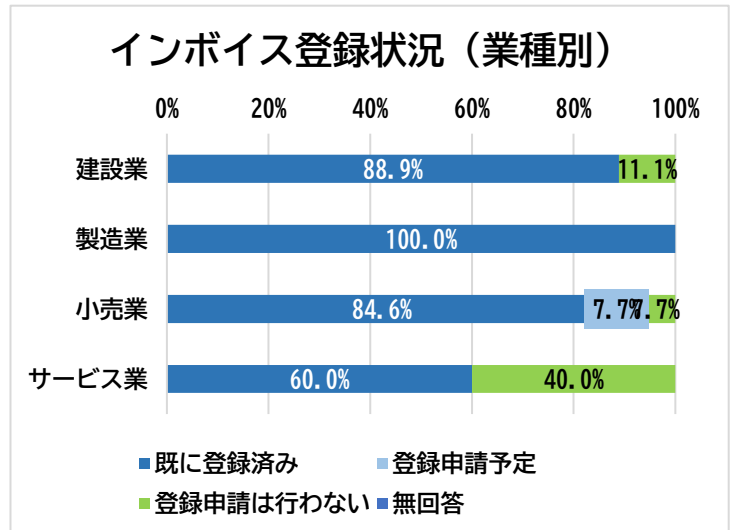
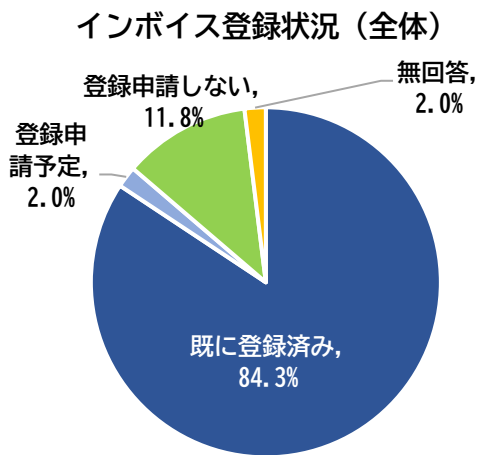
製造業も同様に、『原材料などの物価高騰分を価格転嫁すること』が重要であるとする回答が22.2%と最も高い割合となり、次いで『人件費以外の経費の見直し』が15.6%、『後継者の育成』が13.3%と続く。前期調査結果では、人材の確保が2番目に高い割合であったが、今期では大きく減少した。

小売業では、『原材料などの物価高騰分を価格転嫁すること』及び『販路を拡大する』の回答が14.3%、『既存事業で新商品・新サービスを始める』、『人材を確保する』が11.4%の回答であった。これは、前期調査結果と同様の順位であった。

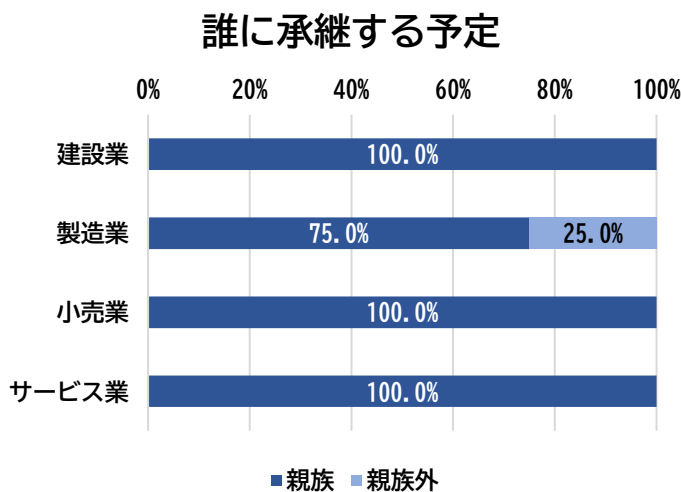
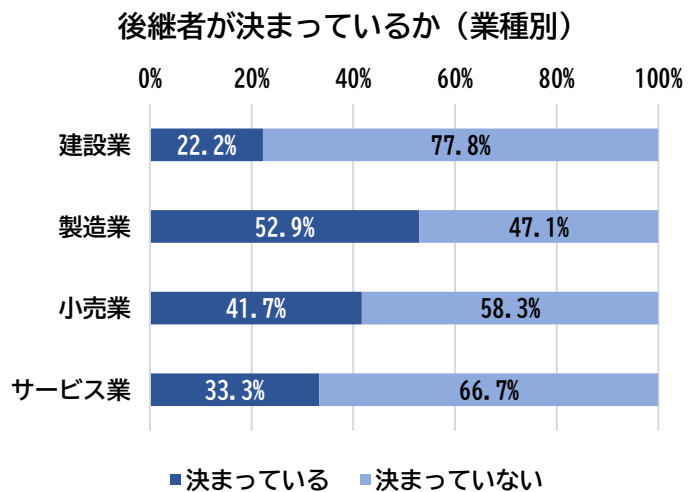
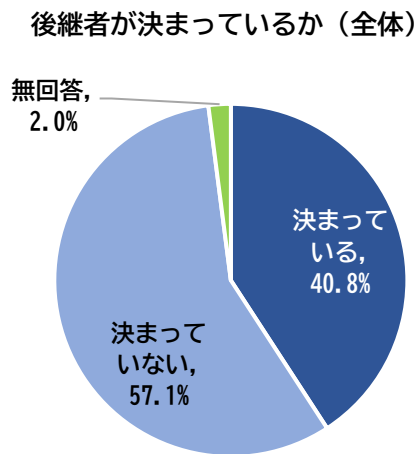
サービス業では、『原材料などの物価高騰分を価格転嫁すること』及び『人件費以外の経費の見直し』が22.2%、『既存事業で新商品・新サービスを始める』が16.7%と続いた。前期調査結果では3番目に高い割合を示した『人材を確保する』とする回答がゼロ、割合の低かった『既存事業で新商品・新サービスを始める』とする回答割合が大きく上昇した。

全産業で前期、今期とも経営上の取組みで重要だと考える項目はほぼ同じ内容であることから、重要と認識しているものの取組みの初期または途上にあるものとする。

<インボイスの登録状況>



<事業承継する後継者が決まっているか>



インボイスは概ね全産業で登録が進んでいる。主に個人消費者を顧客とするサービス業では登録申請は行わないとする回答が4割であった。事業承継に関する設問では、全産業で57.1%の企業で事業を引継ぐ後継者が決まっていない回答であった。特に建設業がその値が高い結果を示した。後継者が決まっているとする回答で最多となったのが親族内承継であった。